

21. Янголь Г.В. Методичні підходи до вимірювання результативності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Г.В. Янголь // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 32. – С. 225–231. – Режим доступу: <http://www.sedu.com.ua/arhiv-nomeriv/>.

22. Navolotskaya V. Quality characteristics of process: analysis of existing approaches to the selection [electronic resource] / V. Navolotskaya. – Режим доступу: <http://www.rusregister.ru/upload/iblock/b76/Quality%20Characteristics%20of%20Processes.pdf>.

23. Венсел В. Измерение динамики экономической эффективности производства по матричной модели / В. Венсел // Матричное моделирование и комплексный анализ результатов хозяйствования: сб. науч. тр., 1985. – 144 с.

24. Догадайло Я. В. Формування системи показників управління прибутком підприємств дорожнього господарства / Я.В. Догадайло, Я.Е. Кісельова // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 19. – С. 102 – 111.

Рецензент: О. М. Криворучко, докт. екон. наук, проф., ХНАДУ.
Стаття надійшла до редакції 3.10.2015 р.

УДК 658.011.12

ПИПЕНКО І.С., канд. екон. наук,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Анотація. Розглянуто теоретичні положення щодо встановлення об'єкта управління потенціалом підприємства згідно із системно-кібернетичним підходом. Основною метою статті є обґрунтування моделі потенціалу підприємства як об'єкта управління. Встановлено склад і структуру об'єкта при управлінні потенціалом підприємства шляхом розробки контекстної та декомпозиційних діаграм. Запропоновану модель процесу формування та використання потенціалу підприємства наведено у вигляді послідовності пов'язаних підпроцесів: виявлення області виникнення ресурсів підприємства, умов доступу та сфери їх застосування; генерування альтернативних варіантів ресурсного наповнення елементів потенціалу підприємства; вибір одного варіанта або поєднання декількох з них, балансування потенціалу, реалізація потенціалу як результату взаємодії його елементів; визначення рівня його використання тощо. Удосконалену модель побудовано на основі процесного підходу з використанням методології структурного аналізу IDEF0.

Ключові слова: потенціал, ресурси, зусилля, елементи, процес, управління, об'єкт управління.

ПИПЕНКО И.С., канд. экон. наук,
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Рассмотрены теоретические положения относительно установления объекта управления потенциалом предприятия согласно системно-кибернетическому подходу. Основной целью статьи является обоснование модели потенциала предприятия как объекта управления. Установлены состав и структура объекта при управлении потенциалом предприятия путём разработки контекстной и декомпозиционных диаграмм. Предложенная модель процесса формирования и использования потенциала предприятия представлена в виде последовательности взаимосвязанных подпроцессов: выявление области возникновения ресурсов предприятия, условий доступа и сферы их использования; генерирование альтернативных вариантов ресурсного наполнения элементов потенциала предприятия; выбор одного варианта или соединение нескольких их них, балансирование потенциала, реализация потенциала как результата взаимодействия его элементов; определение уровня его использования и др. Усовершенствованная модель построена на основе процессного подхода с использованием методологии структурного анализа IDEF0.

Ключевые слова: потенциал, ресурсы, усилия, элементы, процесс, управление, объект управления.

I. PYPENKO, Cand. Sc. (Econ.),
Kharkiv National Automobile and Highway University

POTENTIAL OF AN ENTERPRISE AS AN OBJECT OF MANAGEMENT

Abstract. Theoretical statements related to the establishment of an object while managing the enterprise potential according to the system-cybernetic approach have been considered. The main objective of the article is substantiation of the model of the enterprise potential as an object of control. Composition and structure of the object while managing the enterprise potential have been established by means of developing contextual and decomposition diagrams. The proposed model of the process of formation and the use of the enterprise potential has been developed as a network of interconnected sub-processes: finding out the area of emerging the enterprise resources, conditions of access and sphere of their use; generating the alternatives of the resource filling of the elements of the enterprise potential; selecting one of them or combining some of them, accounting the potential, realization of the potential as a result of interaction of its elements; determination of the level of its use etc. The improved model has been built on the basis of the process approach with the use of methodology of IDEF0 structural analysis.

Key words: potential, resources, efforts, elements, process, management, object of management.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання підприємства характеризуються новизною та зростаючим темпом змін його зовнішнього середовища, складністю та невизначеністю ринкової діяльності. Успіх діяльності підприємства в таких умовах забезпечується формуванням належного потенціалу, який є узагальнюючою динамічною характеристикою внутрішніх ресурсів підприємства та зусиль щодо їх оптимального використання для досягнення встановлених цілей. При цьому підприємство здійснює пошук прихованих чи перерозподіл наявних зусиль сфери використання ресурсів шляхом їх перетворення та (або) внаслідок саморозвитку з урахуванням зовнішніх обмежень. Раціональне застосування усіх видів ресурсів вимагає цілеспрямованого впливу на процес формування та результативного використання потенціалу підприємства, тобто управління ним.

Для забезпечення ефективного управління потенціалом підприємства, в першу чергу, необхідно визначити склад його об'єкта, тобто те, що піддається впливам та виконує управлінські команди. Досягнення цілей управління істотним чином залежить від чіткості та повноти визначення, чим керує суб'єкт і що повинно змінитися в результаті його дій. Тому актуальним завданням є встановлення об'єкта при управлінні потенціалом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі з теорії потенціалу [1–12] розглядаються окремі аспекти процесу управління потенціалом підприємства – порядок створення, аналіз, контроль, оцінка рівня використання складових елементів.

У роботах [1–3] розглядається модель управління потенціалом підприємства. Розроблена авторами [1] модель управління передбачає спочатку аналіз конкурентного середовища, а потім, на основі цього, пошук необхідних можливостей і проектування стратегічної поведінки підприємства. Стосовно управління потенціалом підприємства дана модель містить такі види робіт: організація, оцінка, діагностика, прогноз розвитку.

Перевагою такої моделі є розгляд деяких функцій управління потенціалом підприємства. Разом з тим, основним недоліком моделі є повна невідповідність теоретичним положенням системного підходу, як наслідок – відсутнє поняття об'єкта при управлінні потенціалом підприємства.

Наступна модель управління [2] передбачає розробку, впровадження та реалізацію оцінно-аналітичного блоку робіт, що формує системи показників, критеріїв, індикаторів, параметрів розвитку всіх складових потенціалу підприємства, а також оцінки ефективності процесів управління ним.

Схожі види робіт виконуються згідно з моделлю управління потенціалом підприємства, поданою у [3]. У межах цієї моделі відокремлено процедури та етапи оцінки потенціалу; алгоритм пошуку джерел резервів його формування; заходи, спрямовані на підвищення рівня складових потенціалу підприємства.

Розглянуті моделі мають основний спільний недолік – не відокремлено об'єкт при управлінні потенціалом підприємства. Виділені роботи з оцінки, аналізу, діагностики, прогнозу розвитку потенціалу в термінах системного підходу характеризують суб'єкт управління.

Аспект управління потенціалом підприємства набув певного розвитку у роботах [4–12], присвячених стратегічному управлінню та управлінню складовими елементами потенціалу підприємства.

На думку Лучкової М. С. [4], управління стратегічним потенціалом як складовою стратегічного управління підприємством має таку структуру: визначення поточного рівня використання стратегічного потенціалу, оцінювання рівня використання стратегічного потенціалу, прийняття та впровадження відповідних рішень з управління стратегічним потенціалом; контроль використання стратегічного потенціалу підприємства.

За сутністю описаний підхід містить деякі види робіт щодо процесу оцінювання потенціалу підприємства, що є недостатнім у межах теми цього дослідження. Разом з тим наведений підхід не позбавлений основного недоліку у вищезазначених точках зору – потенціал підприємства не поданий як об'єкт управління.

У наступній науковій розробці [5] з питань управління потенціалом обґрунтований механізм управління маркетинговим потенціалом підприємства. Цей механізм охоплює чотири важливі процеси: формування збалансованого маркетингового потенціалу; реалізацію маркетингового потенціалу; оцінку рівня його використання та удосконалення маркетингового потенціалу підприємства.

Перевагою розглянутого підходу є структуризація видів робіт, які

відокремлюються в межах встановлених процесів. Разом з тим залишається не зрозумілим об'єкт при управлінні потенціалом підприємства.

На погляд Васильківського Д. М. [6], управління маркетинговим потенціалом підприємства має включати такі дії: визначення та формування структури потенціалу; аналіз конкурентних переваг та можливостей підприємства; виявлення взаємовпливу кожного елемента потенціалу; інтегральна оцінка конкурентоспроможності підприємства.

У вказаному підході управлінський аспект має прояв лише через функцію аналізу та оцінки. Проте зазначена послідовність дій щодо управління маркетинговим потенціалом підприємства має іншу цілеспрямованість (конкурентоспроможність підприємства), що суттєво відрізняється від спрямованості обґрунтування об'єкта при управлінні потенціалом підприємства.

Окрема група вчених щодо питання управління потенціалом підприємства [7–12] наголошує на необхідності розробки системи управління та пропонує варіанти її структурного подання.

Проаналізувавши зміст розглянутих систем управління потенціалом підприємства [7–11], зупинимось на основних недоліках. По-перше, жодна система управління не містить чіткі об'єкт та суб'єкт управління. Відповідно не обґрунтований потенціал підприємства як об'єкт управління. По-друге, більшість систем управління спрямовані на встановлення рівня конкурентоспроможності підприємства, що не спрямований на процес формування та використання потенціалу підприємства.

Усуненню вказаних недоліків певною мірою сприяє механізм управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства, запропонований у роботі [12]. Механізм передбачає відокремлення суб'єкта та об'єкта управління, умов та інструментів їх функціонування (цілей, критеріїв, ресурсів, методів впливу). Проте як об'єкт управління виступає конкурентоспроможність підприємства. Це є свідченням того, що система управління має дещо інше цільове спрямування.

Загальний недолік існуючих підходів — відсутність системності у процесі управління потенціалом підприємства.

Невирішені складові загальної проблеми. Аналіз існуючих точок зору свідчить: по-перше, відсутній підхід до формування об'єкта при управлінні потенціалом підприємства; по-друге, наявна

різноманітність у сприйнятті цільової спрямованості системи управління; по-третє, не враховано область виникнення, сфери застосування ресурсів підприємства, а також здатність здійснювати пошук / перерозподіл зусиль використання цих ресурсів.

Формулювання цілей статті. Ціль статті полягає в обґрунтуванні об'єкта управління потенціалом підприємства на основі методології структурного аналізу IDEF0.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному вигляді управління являє собою безперервний та цілеспрямований вплив на процес, об'єкт, систему для збереження її стійкості або переведення з одного стану в інший на основі використання необхідних, достатніх способів та засобів впливу. При цьому процес управління характеризується сукупністю таких послідовних дій: збір інформації, передання її в пункти накопичення та переробки, аналіз інформації, що надходить, накопичується або є довідковою; прийняття суб'єктом управління рішення на підставі виконаного аналізу, вироблення відповідного управлінського впливу, доведення його до об'єкта управління.

Згідно із системно-кібернетичним підходом [13, 14] система управління як форма реального втілення певних управлінських впливів складається із двох взаємодіючих підсистем: керуючої – суб'єкт управління (формує управлінський вплив) та керованої – об'єкт управління (зазнає сформованих впливів). У кожній без виключення системі управління є прямий зв'язок – зв'язок керуючої підсистеми з керованою; протилежний за напрямом дії – зворотний зв'язок (від керованої підсистеми до керуючої). Так, суб'єкт управління через канал прямого зв'язку впливає на об'єкт, коригуючи впливи на нього навколишнього середовища. Це приводить до зміни стану керованого об'єкта – він змінює свій вплив на навколишнє середовище.

Процес управління потенціалом підприємства, згідно із системно-кібернетичним підходом, подамо у вигляді схеми (рис. 1).

Оскільки об'єктом управління виступає процес формування та використання потенціалу підприємства, то під управлінням потенціалом підприємства слід розуміти безперервний та цілеспрямований вплив на цей процес.



Рис. 1. Загальна схема процесу управління потенціалом підприємства згідно системно-кібернетичного підходу

Далі необхідно визначити те, на що спрямовано управлінський вплив, тобто об'єкт управління.

Процес формування об'єкта управління в загальному вигляді поданий у [15, с. 5–11]. За змістом зазначеної статті схема формування об'єкта управління має таку послідовність: формулювання проблеми управління; встановлення цілей управління об'єктом; задання критеріїв розмежування об'єкта і зовнішнього середовища; визначення характеру відносин об'єкта управління та середовища; моделювання об'єкта управління; встановлення особливостей та властивостей об'єкта управління; інформаційне забезпечення зв'язків між об'єктом, суб'єктом та завданнями управління.

Вказані етапи процесу формування об'єктів управління застосуюмо для цього дослідження.

На першому етапі на підставі зіставлення потреб суб'єкта та об'єкта в управлінні, інформації про об'єкт та можливості суб'єкта формується проблема та встановлюються цілі утворення й функціонування системи управління. Метою управління потенціалом пі-

підприємства є координування дій відповідальних служб щодо створення такого потенціалу, реалізація та використання якого максимально забезпечували б досягнення стратегічних напрямків розвитку підприємства.

З наступного етапу розпочинається безпосередньо опис об'єкта. Для цього задаються критерії, згідно з якими ті чи інші підоб'єкти включаються або не включаються до системи, визначається характер відносин між об'єктом управління та середовищем. Вибір об'єкта дослідження (стосовно потенціалу підприємства) згідно з певними критеріями, а також встановлення характеру зв'язків між елементами об'єкта обґрунтований у [16].

Наступний етап формування об'єкта управління передбачає побудову моделі, що містить елементи об'єкта управління та зв'язки між ними.

Теоретичною базою вирішення встановленого завдання є точка зору [17]. Згідно з положеннями науковця [17, с. 134] для структурного моделювання об'єкта управління можуть бути використані різні методи: ARIS eEPC – методика опису ланцюга процесу, що управляється через певні події; методологія структурного аналізу SADT (IDEF0, IDEF1, IDEF3).

В нашому дослідженні застосуємо метод, реалізований стандартом IDEF0, базою якого є графічне подання процесів у вигляді функціональних блоків. Кожний функціональний блок характеризується перетворенням входу (або необхідних для реалізації процесу ресурсів) у вихід (або результат, продукцію процесу). Ресурси процесу можуть бути матеріально-технічними, енергетичними, людськими, інформаційними. Слід зауважити, що не всі ресурси (входи) одночасно надходять у процес, тобто є первинні та вторинні входи. Первинні входи надходять на початку процесу, вторинні – з'являються під час реалізації процесу на підпроцесах, що його складають. Логічним є факт, що виходи також можуть бути первинними (прямий, запланований результат) та вторинними (неосновний продукт процесу). Процес здійснюється за допомогою певного механізму та керується конкретною особою. Функціональні блоки з'єднуються лініями, стрілками, що відображають зв'язки між ними.

Технологія моделювання об'єкта управління передбачає розробку контекстних та декомпозиційних діаграм.

Контекстна діаграма А0 (яка дає загальний опис об'єкта моделювання) процесу формування та використання потенціалу підприємства подана на рис. 2. Вона містить такі складові: вхід, вихід, управління та ресурси.



Рис. 2. Контекстна діаграма процесу формування та використання потенціалу підприємства

Входом процесу формування та використання потенціалу підприємства є вимоги до цього процесу, які доцільно виразити критеріями ресурсного наповнення елементів потенціалу або різновидами здатностей підприємства.

Так, наприклад, для формування виробничого елемента потенціалу підприємства слід враховувати здатність забезпечити ефективне використання нематеріальних активів, основних засобів праці, оборотних та необоротних активів, здатність до аналізу поточного стану фондів підприємства; для формування фінансового – здатність забезпечити доходність діяльності, здатність підтримувати фінансову стійкість тощо.

Виходом або результатом процесу є рівень ресурсного наповнення потенціалу підприємства, а також рівень використання елементів потенціалу.

Так, залежно від мобілізації та трансформації ресурсів і зусиль у діяльність підприємства, відокремлюють три рівні використання потенціалу підприємства: реалізований (активна частина), нереалізований (пасивна частина) та бажаний (резервна частина). Усі три складають максимально можливий рівень використання потенціалу підприємства, результатом якого буде досягнення основної мети управлінського процесу.

Управління процесом формування та використання потенціалу здійснюється суб'єктом управління. Для цього розробляється система управління потенціалом підприємства, де керуюча підсистема (суб'єкт управління) виконує встановлену сукупність функцій управління.

Процес формування та використання потенціалу підприємства здійснюється за допомогою ресурсів внутрішнього та (або) зовнішнього середовища: трудових, фінансових, технічних, технологічних, просторових, системи управління, інформаційних. При цьому коли місцем виникнення ресурсів підприємства виступає внутрішнє середовище, то до цих ресурсів існує прямий доступ; коли ж місцем виникнення ресурсів виступає зовнішнє середовище, то до ресурсів існує опосередкований доступ.

Для структурного опису процесу формування та використання потенціалу підприємства розробляються декомпозиційні діаграми A1 та A2, які являють собою детальний опис процесу за складовими елементами і моделювання взаємозв'язків між ними. Діаграма A1 (рис. 3) структурно описує процес створення та реалізації потенціалу підприємства (тобто процес його формування), діаграма A2 – процес використання потенціалу підприємства.

Критерії ресурсного наповнення виступають входом підпроцесу виявлення та упорядкування інформації про місця виникнення ресурсів підприємства, умови доступу та сфери їх застосування. При цьому існує певний порядок виявлення та упорядкування (керуючий вплив): виходячи із сутності та елементного складу потенціалу підприємства. Процес створення та реалізації потенціалу спирається на ресурси, їх оптимальне поєднання, а також здатність підприємства здійснювати пошук додаткових зусиль та/або перерозподіл наявних зусиль щодо сфери використання ресурсів.

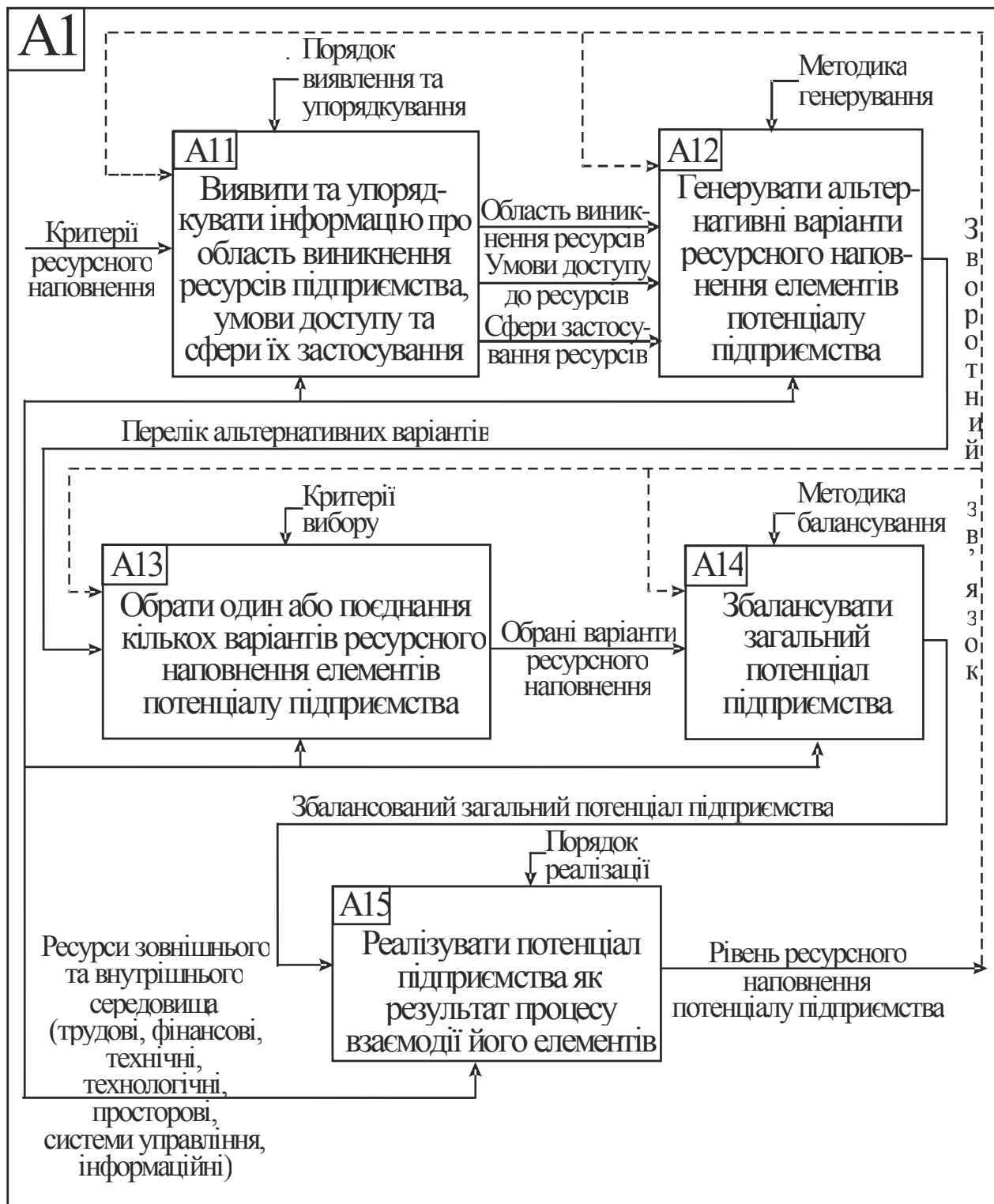


Рис. 3. Декомпозиційна діаграма процесу формування (створення та реалізації) потенціалу підприємства

Внутрішня характеристика потенціалу підприємства відображається ресурсами його внутрішнього середовища. Водночас слід враховувати, що підприємство функціонує у постійно змінюваному,

із високим ступенем невизначеності, середовищі. Зовнішнє середовище також має ресурси, оскільки елементи зовнішнього потенціалу підприємства формуються залежно від умов доступу до цих ресурсів. Тому до ресурсів внутрішнього середовища існує прямий доступ, до ресурсів зовнішнього середовища – опосередкований. Незалежно від осередків виникнення та умов доступу усі види ресурсів можуть застосовуватись у таких сферах: персонал, фінанси, виробництво, маркетинг, НДДКР.

Виходом цього підпроцесу є інформація про місця виникнення 7 видів ресурсів підприємства (трудових, фінансових, технічних, технологічних, просторових, системи управління, інформаційних), прямий/опосередкований доступ до них, сфери їх застосування.

На підставі цього генеруються альтернативні варіанти ресурсного наповнення елементів потенціалу підприємства. Обов'язковою умовою ресурсного наповнення (що передбачено методикою генерування – керуючим впливом підпроцесу) є здатність підприємства ефективно використовувати наявну сукупність ресурсів.

Із переліку альтернативних варіантів (вихід попереднього підпроцесу або вхід наступного підпроцесу) здійснюється вибір одного або поєднання кількох варіантів ресурсного наповнення елементів потенціалу підприємства за принципом збалансованості. Керуючим впливом є критерії вибору варіантів – залежно від цілей та завдань із формування потенціалу підприємства.

За результатами вибору варіантів ресурсного наповнення елементів потенціалу слід збалансувати загальний потенціал за рахунок характеристик складових та режиму їх використання.

Методика балансування (керуючий вплив підпроцесу) враховує поліструктурний характер елементів потенціалу підприємства. Відповідно ця структура може істотно змінюватися в результаті прийняття відповідного управлінського рішення щодо збереження збалансованості використання ресурсів.

Останнім підпроцесом у розбудові процесу формування потенціалу підприємства є реалізація потенціалу як результат взаємодії його складових елементів. Керуючий вплив – порядок реалізації взаємодії, що передбачає послідовність застосування ресурсів підприємства. Виходом підпроцесу є рівень ресурсного наповнення потенціалу.

Успішна реалізація зазначених підпроцесів забезпечується використанням ресурсів зовнішнього та внутрішнього середовищ

(трудових, фінансових, технічних, технологічних, просторових, системи управління, інформаційних).

Рівень ресурсного наповнення як результат підпроцесу реалізації елементів потенціалу у вигляді зворотного зв'язку впливає на усі підпроцеси формування загального потенціалу підприємства у майбутньому періоді.

Таким чином, запропоновано склад і структуру процесу створення та реалізації потенціалу підприємства, тобто процесу його формування. Наступним кроком є обґрунтування структури процесу використання потенціалу підприємства (рис. 4).

Визначення цілей оцінювання потенціалу підприємства здійснюється на підставі інформації про рівень ресурсного наповнення елементів потенціалу (вхід підпроцесу).

Оцінюванню підлягає як загальна величина потенціалу підприємства, так і величина його елементного складу.

Цілі оцінювання визначають те, чого необхідно досягти в результаті реалізації деяких дій у певних умовах та фіксованому періоді часу. Так, коли ініціаторами оцінювання потенціалу підприємства є зацікавлені сторони (кредитори, інвестори, акціонери, страхові компанії), вони бажають реалізувати свої інтереси, тому формулюються такі варіанти цілей: визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави за кредитування; укладання страхової угоди, у процесі якої виникає необхідність визначення вартості активів; здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу; реструктуризація підприємства і т.і. У будь-якому випадку основна мета оцінювання потенціалу підприємства зводиться до встановлення величини потенціалу підприємства в цілому та/або його елементів зокрема у натуральному, вартісному або будь-якому іншому виразі.

Залежно від зацікавленої сторони-ініціатора оцінювання потенціалу встановлюється порядок визначення цілей як керуючий вплив даного підпроцесу. Виходом підпроцесу є перелік цілей оцінювання.

Далі формується комплекс показників оцінювання потенціалу підприємства. Для цього за кожним елементом обґрунтовуються одиничні показники з урахуванням особливостей сфер застосування ресурсів.

Входом вказаного підпроцесу є вихід попереднього підпроцесу (перелік цілей). Керуючий вплив — критерії отримання оцінки.

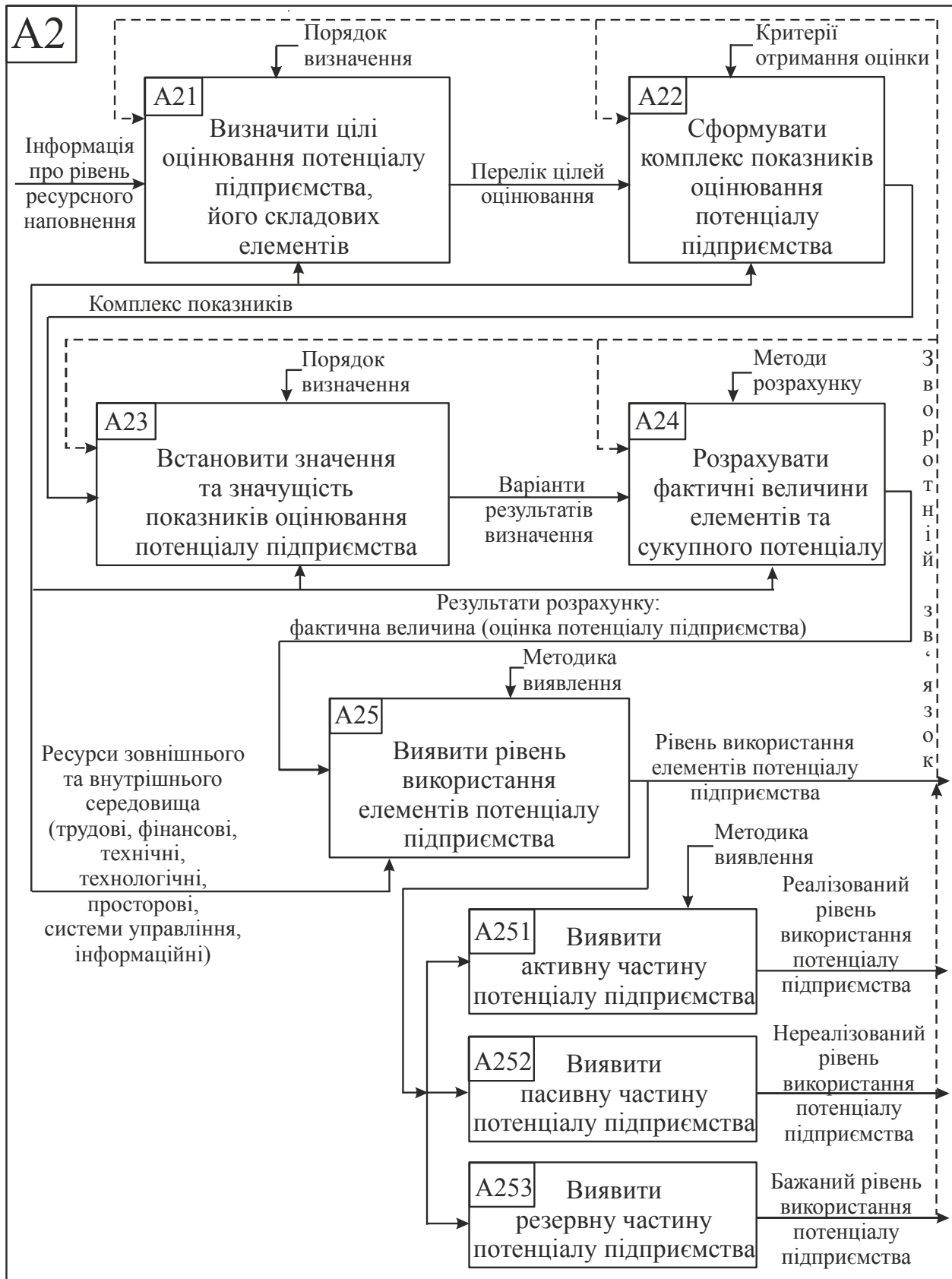


Рис. 4. Декомпозиційна діаграма процесу використання потенціалу підприємства

Сформований комплекс показників є входом підпроцесу визначення значень та значущостей показників оцінювання. Керуючим впливом є порядок визначення кількісних та якісних оцінок (кількісна оцінка здійснюється за допомогою відповідних критеріїв за певною шкалою; для розробки критеріїв оцінки показників, які не є можливим визначити кількісно, застосовується бальна шкала).

На базі цього розраховуються фактичні величини елементів потенціалу та сукупного потенціалу підприємства. При цьому керуючим впливом є методи оцінювання, які можуть бути кількісними та якісними (експертний, бальний, аналогій, рейтинговий порівняльний аналіз, факторний аналіз, методи моделювання, економіко-математичні).

Результати оцінки потенціалу підприємства є входом завершального підпроцесу: виявлення рівня використання потенціалу, його елементів. При цьому методика виявлення враховує наявні ресурси й зусилля, які на момент оцінювання використовуються, а також приховані ресурси і зусилля, які на момент оцінювання не залучені.

Під час визначення рівня використання потенціалу можливі декілька варіантів дій підприємства. Для реалізованого рівня використання потенціалу підприємства (активної частини) пошук наявних, а також прихованих ресурсів та зусиль не потрібний. Для нереалізованого рівня (пасивної частини) здійснюється пошук області перерозподілу наявних ресурсів та зусиль шляхом перетворення. Для бажаного рівня (резервної частини) здійснюється пошук прихованих ресурсів та зусиль шляхом перетворення та (або) внаслідок саморозвитку.

На підставі інформації про рівень використання потенціалу підприємства (в якості зворотного зв'язку) робиться висновок щодо відповідності отриманих результатів цілям управлінського процесу; суб'єктом управління розробляються управлінські рішення про напрямки використання та нарощування потенціалу підприємства.

Висновки. Отже, удосконалено модель процесу формування та використання потенціалу підприємства як об'єкта управління, що враховує область виникнення та умови доступу до ресурсів підприємства на основі процесного підходу з використанням методології структурного аналізу IDEF0. Така модель містить мережу пов'язаних підпроцесів щодо створення, реалізації та використання потенціалу підприємства, які ґрунтуються на місцях перерозподілу наявних ресурсів і зусиль та пошуку прихованих ресурсів і зусиль шляхом перетворення та (або) внаслідок саморозвитку.

Література

1. Петрович Й. М. Формування конкурентного потенціалу організації на інноваційних засадах / Й. М. Петрович, Н. С. Луцак // Проблеми економіки : зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 7. – С. 3–10.
2. Божанова О. В. Управління економічним потенціалом підприємств: теоретичний аспект / О. В. Божанова // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук.-практ. статей. – 2010. – Вип. 30. – С. 71–77.
3. Калетнік Г. М. Інноваційні моделі управління стратегічним економічним потенціалом сучасних економічних систем / Г. М. Калетнік, Г. М. Заболотний // Актуальні проблеми економіки: зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 4 (118). – С. 3–11.
4. Лучкова М. С. Теоретичні аспекти управління стратегічним потенціалом підприємства / М. С. Лучкова // Економічні науки: зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 9. – С. 77–83.
5. Балабаниць А. В. Механізм управління маркетинговим потенціалом взаємодії підприємства / А. В. Балабаниць // Вісник ДонНУЕТ: наук. журн. – 2009. – №4. – С. 65–76.
6. Васильківський Д. М. Сучасні засади управління маркетинговим потенціалом / Д. М. Васильківський // Наука й економіка. – 2011. – №2. – С. 60–64.
7. Савченко М. В. Методичні основи оцінки й аналізу економічного потенціалу регіону // М. В. Савченко / Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. праць. – 2003. – Вип. 177. – С. 186–195.
8. Плотичина Т. М. Управление конкурентным потенциалом автотранспортного предприятия / Т. М. Плотичина // Вопросы современной науки и практики: сб. науч. тр. – 2010. – Вып. 1–3. – С. 40–45.
9. Злыдень И. Н. Принципы системного управления конкурентным потенциалом предприятия / И. Н. Злыдень // Бизнес Информ. – 2005. – №7–8. – С. 66–70.
10. Балабанова Л. В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, Р. В. Мажинський. – К.: Професіонал, 2006. – 288 с.
11. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум. – К.: Кондор, 2009. – 400 с.
12. Воронкова А. Э. Методологические основы формирования механизма управления конкурентоспособным потенциалом предприятия / А. Э. Воронкова // Вісник Східноукраїнського державного університету: наук. - техн. журн. – 2000. – №4. – С. 33–40.
13. Пономаренко Л. А. Основи економічної кібернетики: підручник / Л. А. Пономаренко. – К.: КНТЕУ, 2002. – 432 с.
14. Малин А. С. Исследование систем управления: учеб. для вузов /

А. С. Малин, В. И. Мухин. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 400 с.

15. Шинкаренко В. Г. Формирование объектов при исследовании систем управления / В. Г. Шинкаренко, О. М. Криворучко // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. пр. – 2001. – Вип. 4. – С. 5–11.

16. Пипенко І. С. Сутність та особливості елементного складу потенціалу АТП / І. С. Пипенко // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 21. – С. 162–170.

17. Криворучко О. М. Менеджмент якості на підприємствах автомобільного транспорту: теорія, методологія і практика: монографія / О. М. Криворучко. – Х.: ХНАДУ, 2006. – 404 с.

Рецензент: О. М. Криворучко, докт. екон. наук, проф., ХНАДУ.

Стаття надійшла до редакції 23.09.2015 р.